

# Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Berbasis Komoditas Unggulan Di Kabupaten Lebak (Studi Kasus Klaster Pisang Sale dan Gula Aren)

**Arief Rahman Susila dan Etty Puji Lestari**

Fakultas Ekonomi Universitas Terbuka

Jalan Cabe Raya, Tangerang Selatan Telp. 021-7490941 ext. 2105 Fax. 021-7434491

E-mail [ariefrs@ut.ac.id](mailto:ariefrs@ut.ac.id) dan [ettypl@ut.ac.id](mailto:ettypl@ut.ac.id)

**Abstrak:** Pengembangan ekonomi lokal bukan merupakan hal yang baru, namun demikian konsep pengembangan ekonomi lokal dan teknik impelementasinya terus berkembang. Secara umum pengembangan ekonomi regional atau lokal pada dasarnya adalah usaha untuk penguatan daya saing ekonomi lokal untuk pengembangan ekonomi daerah dan akumulasi kegiatan tersebut akan berpengaruh besar pada pengembangan daya saing ekonomi nasional dan penguatan daya saing ekonomi nasional. Peranan UMKM dalam perekonomian nasional sangat penting dan strategis. Hal ini didukung oleh beberapa data indikator ekonomi makro UMKM yang cukup dominan dalam perekonomian Indonesia. UMKM merupakan segmen terbesar pelaku ekonomi nasional. Perkembangan koperasi dan usaha mikro, kecil, dan menengah juga menjadi bagian penting dari pengembangan ekonomi Kabupaten Lebak. Pengembangan dan pemberdayaan UMKM memerlukan suatu kajian yang komprehensif agar bisa memberikan informasi dan rekomendasi kebijakan yang tepat bagi para stakeholder dalam mengembangkan UMKM. Salah satu fokus penelitian yang penting untuk dilakukan berkaitan dengan pengembangan UMKM adalah penelitian tentang pengembangan komoditas unggulan UMKM. Penelitian ini bermaksud mengkaji KPJU unggulan di Kabupaten Lebak dengan menggunakan analisis deskriptif, FGD (Focus Discussion Group) dan SWOT. Dari hasil analisis dihasilkan bahwa masalah utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM adalah masalah permodalan, belum adanya payung hukum yang menjelaskan mengenai komoditas unggulan di Kabupaten Lebak, dan perlu ada kebijakan pendampingan dari pemerintah daerah kepada pelaku UMKM.

**Kata Kunci:** UMKM, Pemberdayaan, Komoditas Unggulan

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dalam pembangunan ekonomi. karena tingkat penyerapan tenaga kerjanya yang relatif tinggi dan kebutuhan modal investasinya yang kecil, UMKM bisa dengan fleksibel menyesuaikan dan menjawab kondisi pasar yang terus berubah. Hal ini membuat UMKM tidak rentan terhadap berbagai perubahan eksternal. UMKM justru mampu dengan cepat menangkap berbagai peluang, misalnya untuk melakukan produksi yang bersifat substitusi impor dan meningkatkan pemenuhan kebutuhan dalam negeri. Karena itu, pengembangan UMKM dapat menunjang diversifikasi ekonomi dan percepatan perubahan struktural, yang merupakan prasyarat bagi pembangunan ekonomi jangka panjang yang stabil dan berkesinambungan.

Peranan UMKM dalam perekonomian nasional sangat penting dan strategis. Hal ini didukung oleh beberapa data indikator ekonomi makro UMKM yang cukup dominan dalam perekonomian Indonesia. UMKM merupakan segmen terbesar pelaku ekonomi nasional. Menurut data Kementerian Koperasi dan UMKM, jumlah UMKM tahun 2010 mencapai 53, 82 juta unit, meningkat menjadi 55, 20 juta unit tahun 2011. Berdasarkan kategori, porsi yang paling besar adalah segmen usaha mikro yang mencapai sekitar 99% dari total jumlah UMKM (Depkop, 2012). Badan Pusat Statistik juga menjelaskan bahwa sektor tertinggi investasi yang dilakukan kalangan UMKM adalah di bidang jasa (57 persen), perdagangan (20 persen) dan manufaktur (23 persen). Besarnya skala bisnis sektor UMKM dan Koperasi diperkirakan mencapai 54 persen terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB). Jumlah yang demikian besar tersebut menunjukkan, UMKM memiliki peran besar dalam menopang ekonomi nasional. Karena itu, pengembangan UMKM harus mendapat perhatian yang besar.

Perkembangan koperasi dan usaha mikro, kecil, dan menengah juga menjadi bagian penting dari pengembangan ekonomi

Kabupaten Lebak. Sementara itu berdasarkan hasil Sensus Ekonomi Tahun 2006 yang dilaksanakan oleh BPS diketahui jumlah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kabupaten Lebak berjumlah 104.537 unit usaha yang bergerak pada 13 jenis usaha.

Selama ini pengembangan komoditas unggulan UMKM dalam menentukan daftar skala prioritasnya menggunakan kriteria data produksi, pendapat instansi dan data primer responden UMKM pada suatu KPJU (komoditas, produk, dan jenis usaha) di suatu kecamatan. Namun saat ini telah terjadi perubahan yang cukup mendasar, dimana penetapan KPJU unggulan daerah di Kabupaten/Kota menggunakan alat analisis Metode Perbandingan Eksponensial (MPE) dan metode *Analytic Hierarchy Proccess* (AHP), dengan harapan dalam tiap-tiap Kabupaten/Kota di suatu provinsi akan mempunyai KPJU unggulan di berbagai sektor yang patut dan cocok untuk dikembangkan. Metode ini mengacu pada metode yang dikembangkan Thailand melalui program OTOP, yang cukup sukses dalam mengembangkan UMKM di Thailand. Dengan metode ini maka pemerintah daerah dapat menetapkan program yang lebih fokus untuk mengembangkan KPJU unggulan tertentu di suatu Kabupaten/Kota, sehingga tercipta lapangan pekerjaan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Diharapkan KPJU unggulan ini dapat menggerakkan KPJU-KPJU lain karena bekerjanya mekanisme *backward linkages* maupun *forward linkages*. Dengan demikian angka kemiskinan akan menurun, dan pertumbuhan ekonomi secara umum akan meningkat.

Selain mendorong pemerintah untuk lebih fokus, penetapan KPJU prioritas (unggulan) juga akan mendorong pemerintah mampu kebijakan yang tepat karena keragaman pola skala efisiensi dari tiap-tiap KPJU. Secara teori, setiap produk ataupun jenis jasa (KPJU) tertentu, akan memiliki skala ekonomis yang berbeda dengan produk ataupun jasa (KPJU) yang lain. KPJU yang memiliki skala ekonomis rendah, maka dalam industri KPJU tersebut akan sulit menghalangi entrant masuk. Karena begitu

mudahnya *entrant* masuk dalam industri, maka skala usaha KPJU untuk masing-masing unit akan kecil. Untuk kasus yang demikian maka strategi kebijakan yang tepat guna meningkatkan efisiensi industri adalah dengan membentuk clustering berupa sentra-sentra industri, ataupun suatu kawasan industri. Sebaliknya untuk KPJU dengan skala ekonomis yang besar, maka dalam industri tersebut dengan sendirinya akan sulit bagi *entrant* baru masuk. Untuk KPJU yang demikian, maka kebijakan pemerintah yang tepat adalah mendorong dan memfasilitasi unit usaha KPJU tersebut guna mencapai skala ekonomisnya, dengan cara mengatur persaingan yang sehat, yaitu dengan mengembangkan *contestable market*.

Kemampuan UMKM untuk bersaing di era perdagangan bebas, baik di pasar domestik maupun di pasar ekspor, sangat ditentukan oleh dua kondisi utama yang perlu dipenuhi. Pertama, lingkungan internal UMKM mesti kondusif, yang mencakup aspek kualitas SDM, penguasaan teknologi dan informasi, struktur organisasi, sistem manajemen, kultur/budaya bisnis, kekuatan modal, jaringan bisnis dengan pihak luar, dan tingkat kewirausahaan (*entrepreneurship*). Kedua, lingkungan eksternal harus juga kondusif, yang terkait dengan kebijakan pemerintah, aspek hukum, kondisi persaingan pasar, kondisi ekonomi-sosial-kemasyarakatan, kondisi infrastruktur, tingkat pendidikan masyarakat, dan perubahan ekonomi global. Selain kedua kondisi tersebut, strategi pemberdayaan UMKM untuk dapat memasuki pasar global menjadi sangat penting bagi terjaminnya kelangsungan hidup UMKM.

Namun dalam perkembangannya, UMKM memiliki keterbatasan dalam berbagai hal, diantaranya keterbatasan mengakses informasi pasar, keterbatasan jangkauan pasar, keterbatasan jejaring kerja, dan keterbatasan mengakses lokasi usaha yang strategis (Tambunan, 2012). Untuk itu diperlukan upaya untuk meningkatkan akses UMKM pada informasi pasar, lokasi usaha dan jejaring usaha agar produktivitas dan daya saingnya meningkat. Khusus untuk

UMKM yang ada di Kabupaten Lebak, perkembangannya sudah sangat mengkhawatirkan. Pembangunan di Kabupaten Lebak, yang dulu gencar di sektor industri, kini sudah beralih ke sektor perdagangan dan jasa. Hal ini tentu saja mengancam keberadaan UMKM. Melihat potensi yang dimiliki oleh Kabupaten Lebak, yang sampai saat ini belum dimanfaatkan secara maksimal. Potensi tersebut bisa berasal dari bidang agrobisnis, pertanian, kelautan dan perikanan, peternakan, pertambangan dan energi, properti, dan pariwisata. Peran pemerintah daerah sebagai pihak pembuat kebijakan harus jeli untuk mampu melihat potensi yang dimiliki oleh Kabupaten Lebak. Kebijakan dan rencana baik jangka panjang atau pendek yang diambil harus lebih berorientasi pada kesejahteraan masyarakat. Pembangunan yang tidak dikaitkan dengan masalah kemiskinan akan menimbulkan permasalahan jangka pendek dan panjang yang pada akhirnya akan membahayakan proses pembangunan itu sendiri. Mengangkat permasalahan kemiskinan dan mencari alternatif upaya penanggulangannya menjadi suatu prioritas dalam pembangunan merupakan suatu hal yang sangat tepat.

Pengembangan dan pemberdayaan UMKM memerlukan suatu kajian yang komprehensif agar bisa memberikan informasi dan rekomendasi kebijakan yang tepat bagi para stakeholder dalam mengembangkan UMKM. Atas dasar uraian tersebut, maka penelitian ini bermaksud mengkaji KPJU unggulan di Kabupaten Lebak dengan menggunakan metode FGD, Analisis Deskriptif, dan Analisis SWOT. Berdasarkan hasil kajian ini diharapkan mampu memberikan informasi dan rekomendasi kebijakan yang tepat bagi perbankan dan Pemerintah Lebak dalam mengembangkan perekonomian daerah.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengambil lokasi di Kabupaten Lebak. Data yang akan diamati dalam penelitian ini meliputi data

primer maupun data sekunder. Untuk pengambilan data primer akan dilakukan dengan metode purposive sampling yang lebih berorientasi pada tercapainya esensi tujuan penelitian.

Penelitian ini merupakan penelitian yang memiliki tahapan bertingkat. Sehingga hasil yang analisis yang satu akan terkait dengan analisis pada tahap sebelumnya. Untuk mencapai tujuan penelitian yang sudah diuraikan terdahulu, maka alat analisis yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

**a. Analisis Deskriptif**

Analisis dalam penelitian ini dilakukan dengan pendekatan statistik deskriptif. Analisis ini memberikan gambaran pola-pola yang konsisten dalam data, sehingga hasilnya dapat dipelajari dan ditafsirkan secara singkat dan mendalam berdasarkan hasil analisis deskriptif (Kuncoro, 2003). Dalam analisis deskriptif dilakukan interpretasi atas data dan hubungan yang ada dalam penelitian tersebut. Di samping itu juga dilakukan komparasi antara hasil penelitian dengan hasil-hasil penelitian terkait dan dilakukan korelasi antara hasil-hasil penelitian tersebut dengan teori atau konsep yang relevan

**b. Analisis FGD**

*Focus Group Discussion* (FGD) adalah suatu proses pengumpulan data dan informasi yang sistematis mengenai suatu permasalahan tertentu yang sangat spesifik melalui diskusi kelompok. FGD ini perlu dilakukan untuk:

- Peneliti ingin memperoleh informasi mendalam tentang tingkatan persepsi, sikap, dan pengalaman yang dimiliki informan.
- Peneliti ingin memahami lebih lanjut keragaman perspektif di antara kelompok atau kategori masyarakat.
- Peneliti membutuhkan informasi tambahan berupa data kualitatif dari riset kuantitatif yang melibatkan persoalan masyarakat yang kompleks dan berimplikasi luas.
- Peneliti ingin memperoleh kepuasan

dan nilai akurasi yang tinggi karena mendengar pendapat langsung dari subjek risetnya

**c. Analisis SWOT**

Analisis SWOT digunakan sebagai dasar penentuan strategi untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan serta tantangan dan peluang yang akan dihadapi oleh UMKM. Analisis SWOT adalah analisis kondisi internal maupun eksternal suatu organisasi yang selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi dan program kerja (Rangkuti, 1997). Analisis internal meliputi penilaian terhadap faktor kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*). Sementara, analisis eksternal mencakup faktor peluang (*Opportunity*) dan tantangan (*Threat*).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Deskriptif

Kabupaten Lebak terkenal sebagai salah satu penghasil komoditi buah, terutama pisang. Setiap hari puluhan ton pisang di kirim ke berbagai daerah dari Kabupaten Lebak. Aspek pemasaran dari melimpahnya buah pisang ini sebenarnya tidak menjadi masalah, karena berapapun banyaknya jumlah pisang akan tetap terserap oleh pasar. Akan tetapi keuntungan dari melimpahnya komoditas ini hanya bisa dinikmati oleh segelintir orang saja, terutama tengkulak yang mempunyai modal cukup. Sedangkan taraf hidup petaninya sendiri belum beranjak dari kesulitan ekonomi. Kondisi tersebut merupakan sebuah peluang yang cukup besar dan nilai tambah terhadap komoditi buah pisang yang berlimpah di Kabupaten Lebak, yaitu dengan pengolahan pisang menjadi berbagai makanan olahan, dengan begitu selain akan menyerap jumlah tenaga kerja juga akan memberikan nilai tambah bagi komoditas pisang dibandingkan jika dijual langsung tanpa proses pengolahan.

Dalam proses pelaksanaan dan pengembangan usaha komoditas sale pisang ini, terdapat berbagai masalah. Krisis ekonomi dan tingkat persaingan yang tinggi antar pengusaha salah satunya. Kondisi

tersebut membuat para pengrajin harus bersikap lebih kreatif dalam mengembangkan usaha dan berusaha tetap eksis. Untuk mengatasi masalah tersebut ada beberapa langkah yang dilakukan. Salah satunya adalah strategi pemasaran yang lebih menekankan pada penjualan langsung ke konsumen (*direct selling*) yang disertai dengan tingkat promosi yang tinggi juga.

Pemasaran menjadi bagian penting untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu industri. Pemasaran sale pisang yang ada di Kabupaten Lebak bersifat langsung, bayar ditempat atau ada yang melalui pengepul. Harga jual sale pisang di tingkat produsen berkisar antara Rp. 9000 – Rp. 10.000 /kg, sedangkan harga pasar berkisar antara Rp. 10.000 – Rp. 15.000 /kg (harga yang didasarkan pada tahun 2013, dan sewaktu-waktu dapat berubah). Sale pisang dari Kabupaten Lebak ini dipasarkan ke pasar tradisional di wilayah Kabupaten Lebak dan sekitarnya, atau dijual ke Bandar besar.

Jika dilihat dari selisih harga jual yang sudah melewati tengkulak atau pengepul akan terlihat bahwa margin keuntungan terbesar dinikmati oleh pengepul bukan pengrajin sale pisang. Ada beberapa langkah yang bisa dilakukan oleh pengusaha dan didukung oleh pemerintah daerah dalam bentuk pembimbingan dan pendampingan teknik pengemasan dan teknologi pemasaran yang lebih efektif, misalnya aktif dalam pameran produk. Langkah lain yang bisa dilakukan adalah pembentukan koperasi pengusaha sale pisang. Kondisi seperti ini dimaksudkan agar nilai tambah jika dilakukan pengemasan yang bagus, pemasaran yang efektif dampaknya bisa dinikmati oleh pengrajin itu sendiri. Diharapkan tingkat penyerapan tenaga kerja akan naik dan pendapatan ekonomi masyarakat pengrajin sale pisang juga akan naik. Potensi berkembangnya usaha pengolahan sale pisang ini sangat besar. Jumlah pengrajin sale pisang di Kabupaten Lebak pada tahun 2013 berjumlah ± 148 unit usaha dengan kapasitas produksi sale pisang per hari ± 340.992 kg, dan jumlah tenaga kerja yang terserap sebanyak 296 orang (Profil

Komoditi Kabupaten Lebak, 2013). Potensi usaha sale pisang secara lebih ringgi ditunjukkan dalam tabel 1 berikut:

Tabel 1. Potensi Sale Pisang Kabupaten Lebak 2013

Sumber : Profil Komoditi Kabupaten Lebak, 2013

N o	Kecamata n	Unit Usah a (Unit )	Tenaga Kerja (Orang )	Kapasita s Produks i	Nilai Produks i
1	Cilograng	45	90	103.680	311.040
2	Bayah	103	206	237.312	711.936
<b>Jumlah</b>		<b>148</b>	<b>296</b>	<b>340.992</b>	<b>1.022.976</b>

Kabupaten Lebak juga dikenal sebagai daerah penghasil gula merah/gula aren. Pekerjaan pembuatan gula aren di masyarakat Kabupaten Lebak secara turun temurun berkembang sejak jaman dulu. Hal ini dimungkinkan karena Kabupaten Lebak terdapat cukup banyak tanaman aren.

Kondisi sumber daya bahan baku yang melimpah tersebut tidak dibarengi dengan cara pengolahan yang modern. Kegiatan produksi masih dilakukan secara tradisional dan sangat sederhana. Pada tahun 2013 di Kabupaten Lebak terdapat sekitar 5.815 unit usaha yang bergerak di bidang usaha pengolahan gula merah/gula aren. Gula aren banyak digunakan untuk keperluan memasak atau membuat kue, karena gula aren dapat menimbulkan warna, memperkuat ketahanan warna dari pewarna alami, selain itu warna coklatnya adalah kandungan serat makanan yang bermanfaat untuk kesehatan pencernaan.

Bahan baku pembuatan gula aren diperoleh dari sari gula atau yang sering disebut sebagai nira, yaitu bingkai bunga jantan tanaman arena atau enau yang dapat disadap ketika tumbuhan aren berumur 5 tahun dengan puncak produksi pada umur 15 - 20 tahun. Kucuran nira biasanya ditampung dalam bumbung (batang bambu sepanjang 1 meter) dan proses penampungan dapat berlangsung hingga 3 bulan terus menerus tanpa henti. Setiap pohon dapat menghasilkan 10 - 15 liter nira/hari dengan 2 kali penyadapan yaitu pada pagi dan sore. Komoditas gula aren ini mempunyai potensi yang sangat besar untuk dikembangkan, karena mempunyai nilai ekonomi dari segi penyerapan tenaga kerja yang cukup besar. Selain itu, tingkat penyebaran unit usaha yang tersebar hampir di 15 kecamatan di Kabupaten Lebak juga menyimpan potensi pendorong perekonomian yang besar. Kapasitas produksi dan nilai produksi yang dihasilkan dari usaha gula aren juga cukup tinggi. Untuk jelasnya perhatikan Tabel 2.

No	Kecamatan	Unit Usaha (Unit)	Tenaga Kerja (Orang)	Kapasitas Produksi	Nilai Produksi
1	Sobang	1.193	2.386	2.505.300	20.042.400
2	Bojong Manik	38	76	79.800	638.400
3	Lebak Gedong	329	658	690.900	5.527.200
4	Sajira	36	72	75.600	604.800
5	Muncang	262	524	550.200	4.401.600
6	Cirinten	485	970	1.018.500	8.148.000
7	Gunung Kencana	155	310	325.500	1.604.000
8	Cigemblong	743	1.479	1.552.950	12.423.600
9	Cijaku	376	752	789.600	6.316.000
10	Cibeber	886	1.772	1.860.600	14.884.800
11	Cilograng	239	478	501.900	4.015.200
12	Cihara	205	294	308.700	2.469.600
13	Wanasalam	64	128	134.400	1.075.200
14	Malingping	131	262	275.100	2.200.800
15	Panggarangan	673	1.346	1.413.300	11.306.400
<b>JUMLAH</b>		<b>5.815</b>	<b>11.507</b>	<b>12.082.350</b>	<b>96.658.800</b>

Sumber : Profil Komoditi Kabupaten Lebak, 2013

### Analisis FGD

Identifikasi masalah dan kebutuhan bagi klaster komoditas gula aren dan sale pisang dilakukan melalui analisis *Focus Group Discussion* (FGD) dengan pemangku kepentingan yaitu Pemerintah Daerah dan pelaku usaha. Hasil dari analisis FGD dengan pemangku kepentingan dapat diidentifikasi permasalahan/kendala dalam pengembangan klaster atau KPJU komoditas sale pisang dan gula aren antara lain:

- a. Ketersediaan bahan baku  
Kendala bahan baku yang dihadapi adalah kontinuitas. Pada saat panen raya, bahan baku yang melimpah tidak bisa terserap maksimal oleh pelaku usaha karena keterbatasan teknologi penyimpanan dan kapasitas produksinya. Sementara pada musim kemarau terjadi kebalikannya. Khusus gula aren, umur minimal pohon yang bisa diambil niranya juga menjadi kendala. Selain itu *replanting* yang membutuhkan waktu lama juga menjadi salah satu kendala

- keterjaminan bahan baku industri.
- b. Kapasitas produksi  
Kendala produksi yang dirasakan adalah dalam hal kuantitas dan kualitas. Secara kuantitas, pengerjaan pengolahan yang masih secara tradisional mempunyai keterbatasan dari jumlah produksi. Keterbatasan kapasitas produksi tersebut menyebabkan belum mampu terpenuhinya permintaan dalam jumlah besar. Sedangkan dari sisi kualitas adalah adanya keseragaman produk, baik dari bentuk, ukuran, dsb dan kadar tingkat kebersihan hasil produk.
  - c. Standarisasi  
Standarisasi berhubungan dengan kemampuan produk sale pisang dan gula aren yang mampu diperjual belikan di pasar modern seperti supermarket. Selama ini penjualan dua komoditas tersebut hanya melalui *direct selling* atau penjualan langsung kepada konsumen.
  - d. Permodalan  
Masalah permodalan bagi pelaku usaha dua komoditas tersebut merupakan permasalahan utama yang dihadapi. Untuk memenuhi jumlah pesanan dalam jumlah besar, dibutuhkan modal yang besar. Sejauh ini pelaku usaha masih mengalami kendala dengan akses kredit dari bank karena masalah agunan.
  - e. Kemasan dan Pemasaran  
Kemasan produk yang masih sederhana sehingga produk cepat rusak dan kurang menarik bagi konsumen juga menjadi masalah. Teknik dan model pemasaran yang masih sangat tradisional juga menghambat perkembangan produk.
  - f. Kestabilan Harga  
Harga jual produk sale pisang dan gula aren sangat dipengaruhi oleh harga bahan baku dan bahan pendukung produksi. Selain itu, kecenderungan pelaku usaha yang menjual produknya

kepada tengkulak juga menjadi kendala maksimalnya nilai tambah yang bisa dirasakan oleh pelaku usaha.

- g. Payung Hukum  
Patung hukum dipergunakan sebagai jaminan bagi pelaku usaha mengenai jenis dan bentuk komoditas unggulan yang ada di Kabupaten Lebak. Sisi legalitas produk selama ini menjadi kendala yang dihadapi pelaku usaha jika ingin melakukan strategi pemasaran yang baru, misalnya melalui pameran.

### Analisis SWOT

Analisis SWOT yaitu analisis yang melihat potensi UMKM untuk tumbuh dan berkembang dari sisi internal dan eksternal UMKM. Sisi internal UMKM meliputi kekuatan dan kelemahan (Strength and Weakness) dan dari sisi eksternal UMKM meliputi peluang dan ancaman (Opportunity and Threat). Untuk komoditas sale pisang dan gula aren, merujuk pada analisis SWOT dapat diindikasikan konsistinya seperti Tabel 3 berikut:

Tabel 3. Analisis SWOT Komoditas Sale Pisang dan Gula Aren

SWOT (Strength and Weakness - Opportunity and Threat)			
Internal		Eksternal	
Kekuatan (Strength)		Peluang (Opportunity)	
a	Harga jual produk yang tinggi	a	Keragaman selera konsumen
b	Kondisi lingkungan yang mendukung ketersediaan bahan baku	b	Pasar ekspor yang masih terbuka
c	Trade mark produk	c	Tingginya minat investor yang ingin berinvestasi di Kabupaten

			Lebak berpotensi berkembangnya kawasan industri sehingga dapat meningkatkan lapangan pekerjaan dan kesejahteraan masyarakat
d	Jumlah sumber daya manusia yang banyak	d	Dibukanya AFTA membuka peluang ekspor dan peningkatan daya saing produk lokal
Kelemahan ( <i>Weakness</i> )		Ancaman ( <i>Threat</i> )	
a	Teknologi yang terbatas (produksi dan pengemasan)	a	Ketersediaan lahan untuk bahan baku yang semakin terbatas
b	Siklus produksi yang tidak tetap	b	Produsen dari daerah lain yang mulai melakukan inovasi untuk produk ini
c	Teknik pemasaran yang rendah		

Dalam usaha untuk mengembangkan UMKM dengan KPJU unggulan sale pisang dan gula aren perlu dilakukan langkah strategis untuk mendukungnya. Ketersediaan bahan baku akan menjamin kapasitas produksi. Harga jual produk yang tinggi akan terjaga jika kapasitas produksi bisa tetap terjaga. Untuk mendukung hal tersebut, kondisi lingkungan sekitar harus tetap terjaga sehingga bahan baku setiap saat bisa terpenuhi. Jumlah sumber daya manusia yang berkompeten juga merupakan kekuatan utama keberlangsungan produksi komoditas ini.

Peluang bagi berkembangnya usaha untuk komoditas ini sangat besar. Faktor pendukungnya diantaranya adalah adanya keberagaman selera konsumen. Keberagaman selera ini bisa mendorong

pelaku usaha untuk melakukan inovasi pengembangan produk seperti pengemasan, bentuk dan kualitas produk, dsb. Selain itu peluang yang harus bisa dibaca oleh pelaku usaha adalah pasar ekspor yang masih terbuka lebar. Perekonomian yang menuju era perdagangan bebas juga bisa menjadi peluang pasar untuk komoditas ini.

Dalam usaha pengembangan kualitas dan kuantitas produk UMKM untuk dua komoditas ini tentu banyak kelemahannya. Salah satunya adalah teknik teknologi baik teknologi produksi dan pemasaran serta pengemasan yang masih sangat tradisional. Kondisi ini tentu akan menghambat usaha pengembangan KPJU unggulan komoditas sale pisang dan gula aren di Lebak. Selain itu, siklus produksi yang belum tetap tergantung dari ketersediaan bahan baku dan modal juga merupakan kelemahan yang harus diantisipasi.

Faktor yang tidak bisa dilupakan adalah adanya ancaman dari sisi internal dan eksternal. Dari sisi internal misalnya adalah tingkat kualitas SDM dari pelaku usaha. Kualitas sumber daya manusia harus ditingkatkan dengan banyak mengikuti pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh pihak swasta atau dinas koperasi dari daerah bersangkutan. Sedangkan dari sisi eksternal misalnya adalah ketersediaan lahan untuk bahan baku yang semakin tergusur oleh alih fungsi guna lahan. Selain itu juga adanya ekspansi produsen dari daerah lain dengan jenis komoditas produk yang sama. Kondisi tersebut haruslah diantisipasi oleh pelaku usaha atau UMKM yang ada di Kabupaten Lebak.

### Rekomendasi Strategi Pengembangan UMKM

Dari berbagai konsep mengenai pemberdayaan masyarakat di bidang ekonomi, berikut beberapa pilihan strategi yang dilakukan dalam pemberdayaan UMKM, yaitu:

#### 1. Kemudahan dalam Akses Permodalan

Salah satu permasalahan yang dihadapi UMKM adalah aspek permodalan.



Lambannya akumulasi kapital di kalangan pengusaha mikro, kecil, dan menengah, merupakan salah satu penyebab lambannya laju perkembangan usaha dan rendahnya surplus usaha di sektor usaha mikro, kecil dan menengah. Faktor modal juga menjadi salah satu sebab tidak munculnya usaha-usaha baru di luar sektor ekstraktif. Oleh sebab itu dalam pemberdayaan UMKM pemecahan dalam aspek modal ini penting dan memang harus dilakukan.

Oleh karena itu, untuk meningkatkan kapasitas UMKM ini, Perbankan harus menjadikan sektor ini sebagai pilar terpenting perekonomian negeri. Bank diharapkan tidak lagi hanya memburu perusahaan-perusahaan yang telah mapan, akan tetapi juga menjadi pelopor untuk mengembangkan potensi perekonomian dengan menumbuhkan wirausahawan melalui dukungan akses permodalan bagi pengembangan wirausaha baru di sektor UMKM. Perbankan harus meningkatkan kompetensinya dalam memberdayakan Usaha Kecil Menengah dengan memberikan solusi total mulai dari menjaring wirausahawan baru potensial, membinanya hingga menumbuhkannya. Pemberian kredit inilah satu mata rantai dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah secara utuh.

2. Bantuan Pembangunan Prasarana

Usaha mendorong produktivitas dan mendorong tumbuhnya usaha, tidak akan memiliki arti penting bagi masyarakat, kalau hasil produksinya tidak dapat dipasarkan, atau walaupun dapat dijual tetapi dengan harga yang amat rendah. Oleh sebab, itu komponen penting dalam usaha pemberdayaan UMKM adalah pembangunan prasarana produksi dan pemasaran.

3. Pengembangan Skala Usaha

4. Pengembangan Jaringan Usaha, Pemasaran dan Kemitraan Usaha.

Upaya mengembangkan jaringan usaha ini dapat dilakukan dengan berbagai macam pola jaringan misalnya dalam bentuk jaringan sub kontrak maupun

pengembangan kluster.

5. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan faktor penting bagi setiap usaha termasuk juga di sektor usaha kecil. Keberhasilan industri skala kecil untuk menembus pasar global atau menghadapi produk-produk impor di pasar domestik ditentukan oleh kemampuan pelaku-pelaku dalam industri kecil tersebut untuk mengembangkan produk-produk usahanya sehingga tetap dapat eksis. Kelemahan utama pengembangan usaha kecil menengah di Indonesia adalah karena kurangnya ketrampilan sumber daya manusia.. Oleh karena itu dalam pengembangan usaha kecil menengah, pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, administrasi dan pengetahuan serta ketrampilan dalam pengembangan usaha. Peningkatan kualitas SDM dilakukan melalui berbagai cara seperti pendidikan dan pelatihan, seminar dan lokakarya, *on the job training*, pemagangan dan kerja sama usaha. Selain itu, salah satu bentuk pengembangan sumber daya manusia di sektor UMKM adalah pendampingan. Pendampingan UMKM memang perlu dan penting. Tugas utama pendamping ini adalah memfasilitasi proses belajar atau refleksi dan menjadi mediator untuk penguatan kemitraan baik antara usaha mikro, usaha kecil, maupun usaha menengah dengan usaha besar.

6. Peningkatan Akses Teknologi

7. Mewujudkan iklim bisnis yang lebih kondusif.

Persoalan yang selama ini terjadi iklim bisnis kurang kondusif dalam menunjang perkembangan usaha seperti terlihat dengan masih rendahnya pelayanan publik, kurangnya kepastian hukum dan berbagai peraturan daerah yang tidak pro bisnis merupakan bukti adanya iklim yang kurang kondusif. Oleh karena perbaikan iklim bisnis yang lebih kondusif dengan melakukan reformasi dan deregulasi perijinan bagi UMKM merupakan salah

satu strategi yang tepat untuk mengembangkan UMKM. Dalam hal ini perlu ada upaya untuk memfasilitasi terselenggaranya lingkungan usaha yang efisien secara ekonomi, sehat dalam persaingan dan non diskriminatif bagi keberlangsungan dan peningkatan kinerja UMKM. Selain itu perlu ada tindakan untuk melakukan penghapusan berbagai pungutan yang tidak tepat, keterpaduan kebijakan lintas sektoral, serta pengawasan dan pembelaan terhadap praktek-praktek persaingan usahah yang tidak sehat dan didukung penyempurnaan perundang-undangan serta pengembangan kelembagaan.

8. Payung hukum

Pemberian payung hukum ditujukan untuk memberikan jaminan dan pengakuan dari pemerintah daerah mengenai bentuk dan jenis komoditas yang bisa dikategorikan sebagai unggulan. Status unggulan disini bisa membuat adanya konsentrasi dan perlakuan yang khusus terhadap produk tertentu. Diharapkan dengan adanya payung hukum yang diakui oleh pemerintah dan pihak yang berkompeten akan membantu para pelaku UMKM untuk meningkatkan hasil dan kualitas produk tersebut, atau mampu menghasilkan produk yang mempunyai nilai jual tinggi

9. Sistem KPJU dan klaster ini mencakup wilayah yang cukup luas. Mempertimbangkan keterbatasan sumber daya yang ada, maka dalam pengembangannya diawali oleh pelaku dengan kemauan dan tekad yang kuat untuk maju, yang pada akhirnya akan menjadi lokomotif penggerak pengembangan UMKM komoditas ini.

10. Adanya terminal pusat bahan baku dan pusat penampungan hasil produksi dari pelaku UMKM.

payung hukum yang menjelaskan mengenai komoditas unggulan di Kabupaten Lebak, dan perlu ada kebijakan pendampingan dari pemerintah daerah kepada pelaku UMKM. Selain itu diperlukan inovasi dalam hal jaminan ketersediaan bahan baku produksi, teknik pemasaran dan pemasaran hasil produk, dan ada terminal pusat jual beli bahan baku dan hasil produksi.

## DAFTAR PUSTAKA

- <http://www.lebakkab.go.id>. Departemen Koperasi. Jumlah UMKM dan Koperasi Tahun 2012. Diunduh Tanggal 24 April 2013.
- Kuncoro, Mudrajat, (2003), Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Profil Komoditi Kabupaten Lebak: Sale Pisang dan Gula Aren. 2013. Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Lebak.
- Rangkuti, Freddy. 1997. Analisis SWOT. Analisis Teknik Membedah Kasus Bisnis, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Tambunan, Tulus. 2012, Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: *Isu-Isu Penting*. LP3ES

## SIMPULAN

Dari hasil analisis dihasilkan bahwa masalah utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM adalah masalah permodalan, belum adanya